



Nexura es una de las empresas de software que ofrece plataformas para Gobierno en Línea. Su gerente general, Andreyevich Reales, explica las oportunidades de negocios de exportación que tiene Colombia en este segmento en particular. Esta empresa presta servicios en Perú y México.

‘Gobierno en Línea es un servicio tipo exportación’

ENTREVISTA
EMPRESARIAL

El empresario Andreyevich Reales, gerente general de Nexura, empresa colombiana de la industria del software, dice que es hora de que las empresas del sector y el país se enfancen por hacer de los desarrollos de Gobierno en Línea una actividad exportadora. A su juicio, el país debe aprovechar los avances para promover el sector. Nexura espera vender este año 10.000 millones de pesos.

¿En qué lugar está Nexura y Colombia en este sector de Gobierno en Línea?

Nosotros nos dedicamos a venderle al Estado, a mejorar su relación con los ciudadanos. Es una misión importante porque Colombia se ha convertido, con Chile, en país de importancia en Gobierno en Línea. La medición la hace la oficina de asuntos públicos de las Naciones Unidas. Estamos por encima de Brasil, de México, Perú, Bolivia, Uruguay y Paraguay. Vemos este negocio con tan buenos ojos que queremos hacer que el Gobierno en Línea se exporte porque tenemos el mejor de América Latina.

¿Qué exportaciones han hecho ustedes?

Tenemos operaciones en Perú y en México. La ingeniería colombiana es muy bien recibida. Hay mucho por hacer. Nexura nació hace 12 años en Cali y el tema de Gobierno en Línea se desarrolló luego de que se expidió el Decreto, hacia el



Impacto de la
herramientas
para los
ciudadanos

¿Por qué es importante Gobierno en Línea?

Porque no es solo sistemas. Es transparencia, participación ciudadana y eficiencia. Que las personas tengan acceso a la información, puedan objetar y pedir cuentas, ayuda a combatir la corrupción. La contratación por esta vía es una de las herramientas más valiosas.

Si hiciera una evaluación ¿de qué ha servido este programa?

El 82 por ciento de las empresas han interactuado con Gobierno en Línea y con alguna entidad para hacer

un trámite o alguna consulta o solicitud a través de medios electrónicos.

El 45 por ciento de las personas ha hecho lo mismo ya sea por los portales de Gobierno en Línea o por las redes sociales. Las empresas tienen más participación porque están más conectadas.

En términos de ahorro, se puede decir que hay una política de cero papel que debe ser implementada de forma obligatoria en las entidades estatales para calcular el consumo de ahorro de papel con la implementación de prácticas electrónicas, con impacto favorable en los ingresos.

Por ejemplo, en Cali cuando se implementó el pago de impuestos por Internet, se logró que cumplieran con esa obligación quienes no vivían en la ciudad. En algunos casos, hasta vivían fuera del país.

2008. Ahora, estamos hablando con algunos de los miembros del Congreso en Lima para crear una ley de Gobierno en Línea para que pase lo mismo allá y se explore el mercado.

¿Eso son los primeros pasos en ese país?

Nosotros ya exportamos allá. Arrancamos hace seis meses en Lima y tenemos tres contratos: con el Ministerio de Economía y Finanzas, con la entidad en-

cargada de capacitación para la construcción, y con el Banco Financiero. El 92 por ciento de los alcaldes en Perú están siendo investigados por corrupción y de ese porcentaje la mitad se está presentando a reelección este año. Entonces, los ciudadanos demandan a gritos soluciones de Gobierno en Línea por la transparencia que ofrece.

¿Qué otros países tienen

“Nexura vendió el año pasado 7.410 millones de pesos y la meta es llegar a cerca de 10.000 millones este año”.



ANDREYEVICH REALES
Gerente
general de
Nexura, empresa
colombiana

potencial para exportar? Abrimos una operación en México. El negocio se ve solamente en todos aquellos que están lejos en el escalafón. Por ejemplo Brasil está en el puesto 63. Hemos hecho un trabajo de transformación productiva con Procolombia, antes Proexport, y el tercer mercado para nosotros debe ser Ecuador. Luego Chile y Bolivia. Queremos que la industria la vea como una oportu-

“Hablamos con miembros del Congreso en Lima para crear una ley de Gobierno en Línea”.

dad, más ahora con este dólar disparado. Con una ventaja, y es que los salarios de un ingeniero en Colombia son más bajos y eso nos favorece. Además, existen los tratados de libre comercio en esos mercados que nos permiten licitar al mismo nivel de una firma local y esa es una ventaja muy importante.

Hay que tener en cuenta que este negocio además de la venta del software también abarca el mantenimiento y la garantía de seguridad en la información.

La recomendación a las entidades es que inviertan en buenos servicios que eviten exposiciones públicas negativas. El negocio nuestro se genera por la propiedad intelectual

y los servicios conexos que se requieren para que las plataformas funcionen bien.

¿A cuánto ascienden los ingresos de ustedes?

Vendimos 7.410 millones de pesos el año pasado y eso corresponde más o menos a 3,1 millones de dólares y la meta es llegar a los 10.000 millones de pesos.

¿Cuántas entidades atienden ustedes y cuál es la expectativa de cobertura este año?

Atendemos 144 entidades y con todas se renuevan los contratos. La meta para este año es llegar a 180 contratos, este año en el país, para tener la mayoría del nivel central.